

2004

Premier trimestre

Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain



Canada

Le marché de la revente du Montréal métropolitain poursuit sa progression

Dans le Grand Montréal, le marché de la revente a démarré l'année sur une bonne note. Le dynamisme observé au cours du dernier semestre de 2003 s'est maintenu, ce qui a permis une augmentation des transactions de 7 %. En effet, de janvier à mars, il y a eu 10 919 reventes relevées par le Service inter-agences S.I.A.[®]/MLS[®], soit 728 de plus qu'au premier trimestre de 2003. La hausse a été observée pour tous les types d'habitations (copropriétés, maisons unifamiliales ou plex).

Ce sont les inscriptions qui attirent notre attention, avec une forte progression de 22 % durant les trois premiers mois de l'année. En raison des prix élevés demandés sur le marché, le nombre de propriétés à vendre est en croissance pour un quatrième trimestre consécutif. Après avoir connu une période de 28 trimestres de baisse, la remontée des inscriptions est bienvenue, mais encore très insuffisante pour ramener le marché au point d'équilibre.

Le demande d'habitations existantes ne faiblit pas

La maison unifamiliale est le type d'habitation le plus recherché par les ménages. En effet, 6 913 reventes ont été enregistrées au cours du premier trimestre. Avec une croissance de 4 %, ce type d'habitation a connu la plus faible hausse d'activité au cours de cette période. Une augmentation de 13 % du nombre de transactions a permis à l'île de Montréal de se démarquer. Tous les secteurs de l'île affichaient des hausses, et ce sont les secteurs Villeray, Plateau Mont-Royal et Centre (zone 6) qui ont connu la plus forte progression (+ 72 %) des ventes. À l'ouest du Grand Montréal, le secteur de Vaudreuil-Soulanges a lui aussi connu une forte activité : 384 transactions ont été effectuées, ce qui représente un accroissement de 12 %. Avec une progression de 3 %, la Rive-Sud demeure tout de même la zone qui enregistre le plus de reventes (2 078 maisons vendues). Laval est l'unique zone où l'on a observé un recul (- 6 %).

Par ailleurs, le marché des copropriétés est très actif, tant pour les constructions neuves que pour les habitations existantes. Ce type d'habitation constitue un choix abordable pour les jeunes ménages qui accèdent à la propriété. De plus, la population vieillissante favorise ce type d'habitation qui nécessite peu d'entretien et offre un

espace plus restreint qu'une maison individuelle. La copropriété est le seul type d'habitation pour lequel les ventes ont augmenté en 2003 et celui qui a continué de connaître la plus forte activité au premier trimestre avec une croissance de 17 %. L'île de Montréal, qui accapare les deux tiers des transactions, a enregistré une hausse de 14 % (1 513 reventes). D'autre par, les banlieues ont connu un excellent début d'année. Les reventes de copropriétés ont progressé de 24 % sur la rive sud. Sur la rive nord, l'augmentation a atteint 19 % au premier trimestre, et ce, après une année 2003 exceptionnelle, où les transactions se sont accrues de 35 %.

Le marché des plex, formé des immeubles de 2 à 5 logements, a démarré la nouvelle année sur une bonne note. Les transactions ont progressé de 6 %, et 1 545 habitations existantes ont été vendues. L'île de Montréal, où 75 % des transactions ont été réalisées, a connu une hausse de 3 % marquée par une disparité entre les différents secteurs de l'île. Ainsi, on observe un accroissement de 17 % dans les secteurs Lasalle, Verdun et Sud-Ouest (zone 5), alors qu'à l'opposé, les secteurs Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8) affichent un repli de 8 %. Durant les trois premiers mois de 2004, la rive sud s'est quant à elle démarquée avec une croissance de 30 % des reventes de plex. Du côté de Vaudreuil-Soulanges, la contraction se poursuit, car les ventes ont reculé de 33 %.

L'offre de propriétés à vendre poursuit sa remontée

Depuis la reprise généralisée des ventes, en 1996, la croissance a été soutenue, et le nombre de transactions a plus que doublé. Cette performance a fait écarquiller les yeux de bien des observateurs. Toutefois, ce n'est rien comparativement à la contraction de l'offre qui a suivi. Pendant la même période, le nombre de propriétés à vendre a été divisé par trois, ce qui a transformé un marché nettement à l'avantage des acheteurs en un marché très favorable aux vendeurs. Ce changement a entraîné une explosion des prix au cours des deux dernières années, qui s'est traduite par un bond de 36 % pour les maisons unifamiliales. Ces hausses de prix substantielles semblent être le facteur déterminant qui a permis de relancer les inscriptions au cours de l'année 2003. Les prix étant élevés, bon nombre de propriétaires veulent profiter de cette occasion pour vendre leur propriété. Pour un quatrième trimestre consécutif, la tendance relative aux inscriptions s'est donc inversée pour s'établir à 13 948 dans le Grand Montréal. Après avoir augmenté de 6 % (en rythme annuel)

au deuxième trimestre de 2003, les inscriptions totales ont intensifié leur progression, qui atteint maintenant 22 %, en ce début d'année 2004.

La copropriété a été le premier type d'habitation à ouvrir le bal avec de fortes augmentations qui ont varié de 29 % à 44 % au cours des 12 derniers mois. La maison unifamiliale a réagi au même moment, mais avec beaucoup moins de vigueur, et elle a dicté l'évolution des inscriptions totales. Pour ce qui est des plex, la remontée de 7 % des propriétés à vendre ne représente que la deuxième hausse en autant de trimestres.

Dans le cas des maisons unifamiliales, la contraction de l'offre se poursuit dans les gammes de 150 000 \$ et moins. À l'inverse, dans les gammes de prix supérieures, d'importants gains d'inscriptions ont été réalisés : de 31 % à 54 % au dernier trimestre. C'est d'ailleurs dans la fourchette de 250 000 \$ et plus que les acheteurs ont le plus de choix. En effet, cette gamme de prix regroupe 40 % des inscriptions courantes sur le marché, mais ne représente que 17 % des transactions. Cette situation crée, pour les maisons de cette gamme, un marché favorable aux acheteurs à l'extérieur de l'île de Montréal. Dans tous ces secteurs, les ratios inscriptions/vente (vendeurs par acheteur) sont plus élevés que le niveau d'équilibre de 8 à 10 vendeurs par acheteur. De son côté, l'île de Montréal demeure un marché de vendeurs dans cette gamme de prix. En effet, les ventes (+ 57 %) ont progressé plus rapidement que les inscriptions (+ 38 %) au cours du trimestre, ce qui a maintenu le ratio vendeurs/acheteur à 7.

Le marché demeure très serré

Malgré la remontée des inscriptions au cours des quatre derniers trimestres, le marché de la revente demeure dans son ensemble nettement favorable aux vendeurs. Dans le cas des maisons unifamiliales et des plex, le ratio vendeurs/acheteur n'a pas changé : il est toujours de 4. Par contre, l'augmentation des inscriptions a été plus soutenue dans le segment des copropriétés, ce qui a permis une remontée du ratio vendeurs/acheteur d'un point. Il se situe maintenant à 4.

Un marché favorable aux vendeurs exerce une forte pression sur les prix. Compte tenu qu'il y a eu peu de changements dans le rapport de force entre l'offre et la

demande, les prix ont continué sur leur lancée et ils ont grimpé de 15 % en moyenne pour les maisons unifamiliales. Laval, qui a enregistré un recul des ventes, a absorbé la plus faible croissance des prix du trimestre (+ 4 %). Viennent ensuite l'île de Montréal (+ 13 %) et les secteurs Rive-Sud (+ 16 %), Rive-Nord (+ 18 %) et Vaudreuil-Soulanges (+ 22 %). Pour ce qui est des copropriétés, la forte hausse des inscriptions semble avoir limité la majoration des prix à 12 % au premier trimestre. Les secteurs Rive-Nord et Rive-Sud ont affiché des hausses plus marquées (+ 17 %). En terminant, les plex, qui ont été les derniers à connaître une remontée des inscriptions, ont enregistré la plus importante augmentation de prix, soit 19 %.

Fin de la baisse des taux hypothécaires

Contre toute attente, les taux hypothécaires ont diminué en ce début d'année 2004. Les taux hypothécaires à moyen terme (trois ans et cinq ans) se sont repliés grâce à la baisse des taux obligataires de même échéance. En mars dernier, le taux des prêts hypothécaires de cinq ans est tombé à 5,7 %, du jamais vu depuis 1955. En ce qui a trait aux taux d'intérêt à court terme, l'inflation sous la cible de 2 %, une économie plus anémique que prévu et, surtout, un huard très fort ont permis à la Banque du Canada d'assouplir les conditions monétaires, ce qui a entraîné une baisse des taux hypothécaires variables et de ceux de courte échéance.

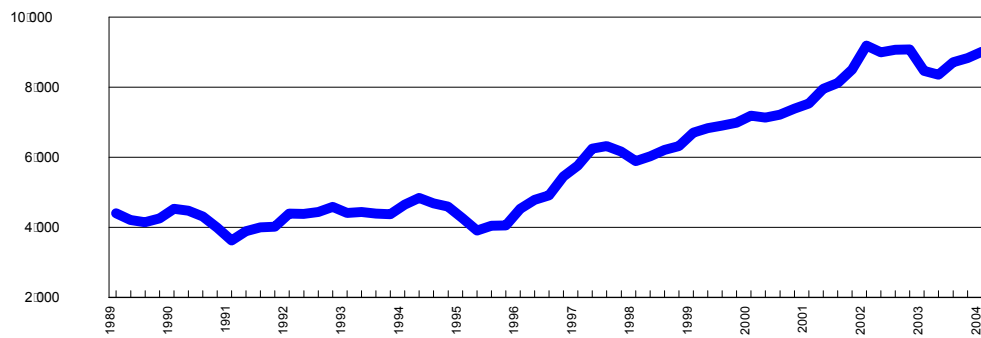
Cependant, une remontée des taux d'intérêt est attendue. L'économie américaine qui a fortement rebondi au deuxième semestre 2003 (6,1% en rythme annuel) a enfin créé des emplois en ce début d'année (308000 emplois en mars) et a connu une hausse de l'inflation (1,7 % en mars). Ces résultats récents militent désormais en faveur d'une croissance des taux d'intérêt à court terme. Les taux obligataires à moyen terme (trois ans et cinq ans), qui déterminent les taux hypothécaires, sont appelés à monter eux aussi. Dans la même foulée, les taux canadiens suivront le mouvement à la hausse, mais avec plus de modération.

Ainsi, la SCHL prévoit, qu'au Canada, les taux des prêts hypothécaires de cinq ans atteindront 6,2 % au quatrième trimestre de cette année et continueront leur progression l'an prochain pour terminer l'année (quatrième trimestre de 2005) à 7,2 % environ.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

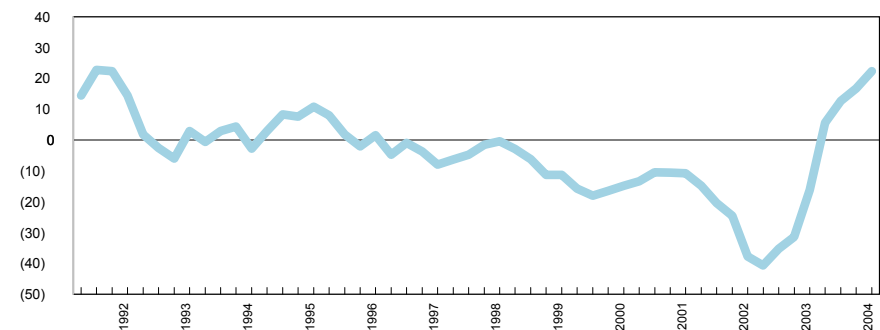
	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003	Var. sur 1 an	1er trim. 2004	Var. sur 1 an	1er trim. 2004	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003	Var. sur 1 an	1er trim. 2004	1er trim. 2004	1er trim. 2004
	unités		unités		unités		\$		\$		Jours		
MAISON UNIFAMILIALE	6 913	4%	22 387	-5%	8 708	20%	198 060	15%	185 883	18%	55	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	2 461	17%	7 345	6%	3 087	44%	169 921	12%	164 804	18%	57	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 545	6%	5 591	-4%	2 153	7%	252 235	19%	226 852	23%	57	4	Vendeur

Le marché résidentiel poursuit sa progression
Ventes S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 1er trimestre



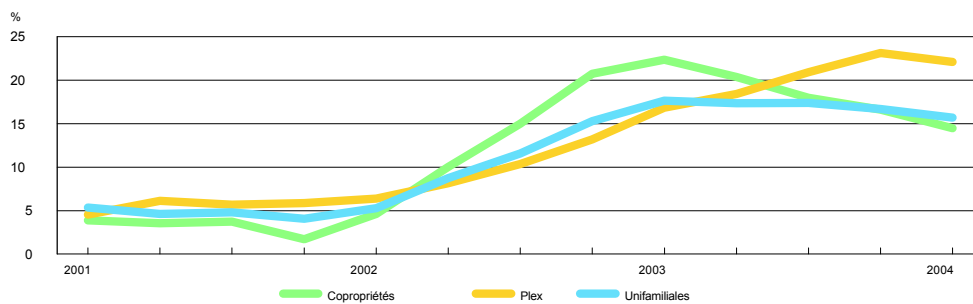
Sources : SCHL et CIGM

L'augmentation des inscriptions se poursuit
Inscriptions totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



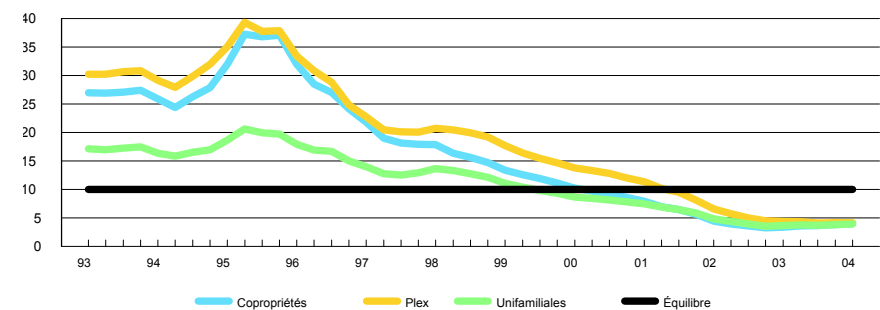
Sources : SCHL et CIGM

La croissance des prix* demeure élevée
Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
(*): M M - 4 trimestres

Le marché demeure très serré
Ratio vendeurs / acheteur - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

Rapport du marché de la revente
Montréal métropolitain

SCHL
CIGM

1er trimestre 2004

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 Jours	1er trim. 2004	1er trim. 2004

MAISON UNIFAMILIALE

zone 1	343	0%	1 190	-7%	406	24%	271 902	12%	259 496	15%	47	4	Vendeur
zone 2	353	27%	1 100	-10%	496	33%	233 926	15%	220 294	17%	44	4	Vendeur
zone 3	130	9%	485	17%	233	9%	274 207	11%	260 082	20%	67	5	Vendeur
zone 4	247	13%	872	0%	383	13%	534 822	9%	537 419	16%	57	5	Vendeur
zone 5	76	41%	224	13%	74	16%	227 830	30%	190 501	26%	53	3	Vendeur
zone 6	43	72%	122	-5%	51	38%	310 798	19%	255 273	23%	47	4	Vendeur
zone 7	96	1%	348	16%	94	17%	193 115	13%	167 521	19%	36	3	Vendeur
zone 8	95	25%	260	-19%	134	48%	200 639	14%	191 706	25%	51	5	Vendeur
zone 9	239	4%	790	-1%	333	17%	170 644	16%	156 303	21%	64	5	Vendeur
Total	1 622	13%	5 391	-3%	2 203	22%	279 069	13%	269 213	18%	52	4	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 1	48	-4%	170	7%	52	16%	173 261	8%	161 593	12%	47	3	Vendeur
zone 2	85	6%	304	-2%	103	68%	145 534	27%	124 698	16%	39	4	Vendeur
zone 3	129	39%	398	9%	173	42%	180 863	13%	171 232	20%	55	4	Vendeur
zone 4	295	12%	1 024	-2%	499	32%	294 188	4%	292 442	17%	62	5	Vendeur
zone 5	219	25%	613	8%	273	61%	172 230	22%	155 236	24%	69	4	Vendeur
zone 6	295	-1%	1 093	14%	605	51%	211 949	15%	199 516	17%	62	5	Vendeur
zone 7	183	25%	492	6%	199	58%	164 717	22%	148 691	23%	55	4	Vendeur
zone 8	77	18%	191	-5%	76	21%	159 288	7%	145 065	19%	68	4	Vendeur
zone 9	182	20%	464	-6%	146	55%	119 412	16%	107 174	27%	53	3	Vendeur
Total	1 513	14%	4 749	4%	2 126	45%	195 101	12%	188 842	19%	59	4	Vendeur

PLEX (2 À 5 LOG.)

zone 3	106	14%	373	-4%	152	16%	306 738	13%	277 227	19%	58	4	Vendeur
zone 4	108	0%	403	-2%	165	21%	350 991	15%	318 160	20%	56	5	Vendeur
zone 5	200	17%	736	-8%	260	20%	235 157	26%	202 559	30%	54	4	Vendeur
zone 6	180	-6%	730	-13%	305	19%	277 728	17%	254 372	25%	59	5	Vendeur
zone 7	340	3%	1 228	-1%	390	-6%	238 935	21%	214 775	28%	55	4	Vendeur
zone 8	121	-8%	436	1%	183	20%	285 764	15%	262 758	22%	57	4	Vendeur
Autres zones	100	9%	333	-4%	149	2%	220 459	25%	195 058	16%	58	5	Vendeur
Total	1 155	3%	4 239	-5%	1 603	10%	264 333	18%	238 183	24%	56	4	Vendeur

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®				Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 Jours	1er trim. 2004	1er trim. 2004		

MAISON UNIFAMILIALE

Laval

zone I0	196	0%	700	-8%	272	20%	194 304	10%	180 960	15%	56	4	Vendeur
zone I1	566	-6%	1 962	0%	710	21%	174 195	0%	168 137	23%	54	4	Vendeur
zone I2	191	-13%	653	3%	237	21%	152 147	11%	143 985	20%	50	4	Vendeur
Total	953	-6%	3 315	-1%	1 219	21%	173 912	4%	166 087	20%	54	4	Vendeur

Rive-Nord

zone I3	482	2%	1 484	-5%	543	18%	145 428	18%	129 331	18%	54	4	Vendeur
zone I4	454	4%	1 464	-4%	697	23%	213 331	21%	192 585	14%	69	5	Vendeur
zone I5	627	6%	1 890	-4%	816	27%	148 187	19%	130 831	19%	64	4	Vendeur
zone I6	313	2%	947	-13%	356	10%	155 679	15%	144 562	18%	58	4	Vendeur
Total	1 876	4%	5 785	-6%	2 412	21%	164 493	18%	148 322	17%	62	4	Vendeur

Agglo. de Saint-Jérôme

	173	-3%	569	7%	243	3%	125 181	5%	122 685	15%	59	4	Vendeur
--	-----	-----	-----	----	-----	----	---------	----	---------	-----	----	---	---------

COPROPRIÉTÉ

Laval

zone I1	156	15%	444	31%	231	87%	130 574	5%	132 063	16%	57	5	Vendeur
Autres zones	87	13%	256	41%	100	40%	135 061	22%	119 084	12%	57	3	Vendeur
Total	243	14%	700	35%	331	70%	132 180	11%	127 316	15%	57	4	Vendeur

Rive-Nord

	169	19%	407	-12%	161	22%	115 742	17%	104 623	25%	58	4	Vendeur
--	-----	-----	-----	------	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

PLEX (2 À 5 LOG.)

Laval

	107	9%	367	5%	166	15%	241 348	20%	215 512	26%	51	4	Vendeur
--	-----	----	-----	----	-----	-----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Rive-Nord

	65	-7%	286	-4%	136	0%	203 213	18%	183 953	17%	57	5	Vendeur
--	----	-----	-----	-----	-----	----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Vous cherchez une publication qui fait la synthèse des données relatives aux marchés locaux ? **Actualités Habitation**, un rapport publié par la SCHL pour chacune des six régions métropolitaines de recensement (RMR) au Québec, fait le point sur les mises en chantier, les taux hypothécaires, les indicateurs économiques, le prix des maisons neuves, le taux d'écoulement et les logements invendus. Publié mensuellement pour la région de Montréal et à chaque trimestre pour les RMR de Québec, Gatineau, Sherbrooke, Chicoutimi, Trois-Rivières et pour l'ensemble de la province. Pour plus de renseignements ou pour vous abonner, appelez le Centre d'analyse de marché de la SCHL au: **1 866 855-5711**.

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 \$	Var. sur 1 an	Jan-Dec. 2003 \$	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 Jours	1er trim. 2004	1er trim. 2004

Rive-sud

MAISON UNIFAMILIALE

zone 17	285	14%	891	-13%	320	10%	198 646	11%	191 783	16%	52	4	Vendeur
zone 18	436	-11%	1 528	1%	427	16%	161 780	17%	146 330	20%	44	3	Vendeur
zone 19	436	11%	1 297	-10%	441	26%	195 216	14%	183 617	17%	49	3	Vendeur
zone 20	367	15%	1 179	-10%	494	13%	168 234	18%	156 156	16%	60	4	Vendeur
zone 21	333	-7%	1 143	-8%	371	12%	171 177	14%	157 046	21%	54	4	Vendeur
zone 22	221	7%	609	-10%	209	26%	137 069	19%	121 165	17%	54	3	Vendeur
Total	2 078	3%	6 647	-8%	2 261	16%	173 869	16%	160 978	18%	51	3	Vendeur

COPROPRIÉTÉ

zone 17	139	21%	415	8%	145	24%	155 989	18%	141 180	14%	50	4	Vendeur
zone 18	185	16%	508	14%	123	11%	123 680	16%	112 539	17%	58	3	Vendeur
Autres zones	173	35%	455	1%	170	78%	124 870	16%	115 643	20%	51	3	Vendeur
Total	497	24%	1 378	8%	438	36%	133 130	17%	122 190	17%	53	3	Vendeur

PLEX 2 À 5

zone 18	116	6%	419	1%	136	-11%	216 950	31%	182 862	16%	59	4	Vendeur
Autres zones	92	80%	240	-9%	100	-6%	200 722	14%	182 281	18%	66	4	Vendeur
Total	208	30%	659	-3%	236	-9%	209 772	24%	182 650	17%	62	4	Vendeur

Vaudreuil-Soulanges

MAISON UNIFAMILIALE	384	12%	1 249	-1%	613	25%	210 705	22%	185 262	14%	56	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	39	30%	111	-5%	32	1%	131 833	10%	122 425	30%	29	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	10	-33%	40	-18%	10	-35%	173 300	17%	165 034	19%	44	3	Vendeur

Agglo. de Saint-Jean

MAISON UNIFAMILIALE	218	4%	768	1%	288	2%	139 233	18%	127 911	16%	59	4	Vendeur
----------------------------	-----	----	-----	----	-----	----	---------	-----	---------	-----	----	---	---------

Pourquoi faire appel à un **agent immobilier membre de la Chambre immobilière du Grand Montréal** pour vendre votre propriété ? Pour trois raisons majeures : la connaissance de la paperasse à remplir, la connaissance des aspects légaux de la vente et l'assurance de ne pas être appelé n'importe quand. Ces raisons sont tirées d'un sondage mené auprès de gens ayant mis en vente leur propriété ou ayant l'intention de le faire au cours des 5 prochaines années.

Rapport du marché de la revente Montréal métropolitain

SCHL
CIGM

1er trimestre 2004

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®		Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Écart prix Vente/Inscrit	Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2004	1er trim. 2004 Jours	1er trim. 2004	1er trim. 2004

Île de Montréal

Unités de moins de 100 000 \$	19	-72%	8	-73%	9%	37	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	162	-42%	89	-44%	8%	52	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	455	6%	294	-8%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	325	38%	378	52%	6%	47	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	661	56%	1 431	38%	6%	61	7	Vendeur

Laval

Unités de moins de 100 000 \$	31	--	16	-51%	13%	56	2	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	323	--	143	-42%	5%	47	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	396	32%	389	33%	5%	50	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	129	77%	265	64%	6%	69	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	74	25%	402	47%	7%	72	17	Acheteur

Rive-Nord

Unités de moins de 100 000 \$	115	-62%	66	-56%	8%	44	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	936	-11%	610	-17%	5%	48	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	505	75%	717	49%	5%	66	5	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	169	64%	374	54%	6%	86	8	Équilibré
Unités de plus de 250 000 \$	151	116%	648	68%	7%	117	16	Acheteur

Rive-Sud

Unités de moins de 100 000 \$	71	-71%	36	-68%	10%	48	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	843	-22%	402	-29%	5%	41	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	732	65%	703	38%	5%	51	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	224	75%	360	47%	6%	72	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	208	84%	767	44%	6%	76	11	Acheteur

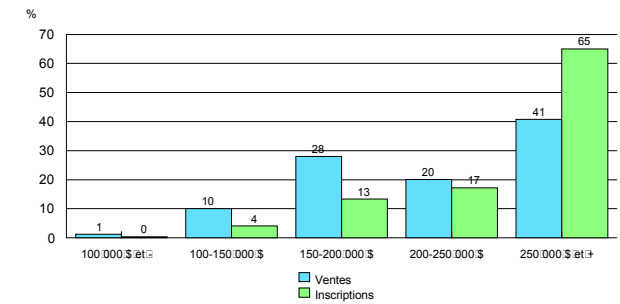
Montréal Métropolitain

Unités de moins de 100 000 \$	246	-66%	132	-61%	9%	46	1	Vendeur
Unités de 100 001 \$ à 150 000 \$	2 362	-23%	1 284	-29%	5%	46	2	Vendeur
Unités de 150 001 \$ à 200 000 \$	2 226	43%	2 245	31%	5%	52	3	Vendeur
Unités de 200 001 \$ à 250 000 \$	907	57%	1 502	54%	6%	65	5	Vendeur
Unités de plus de 250 000 \$	1 172	66%	3 549	46%	6%	73	10	Équilibré

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

Île de Montréal - 1er trimestre de 2004

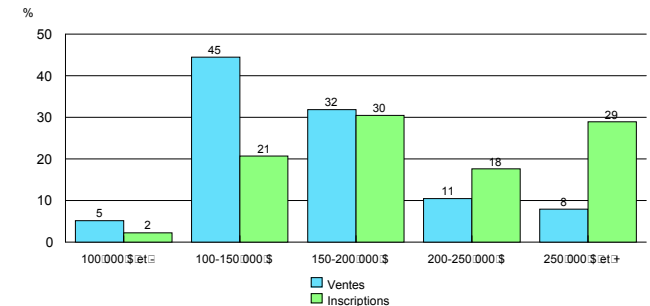
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive-Nord - 1er trimestre de 2004

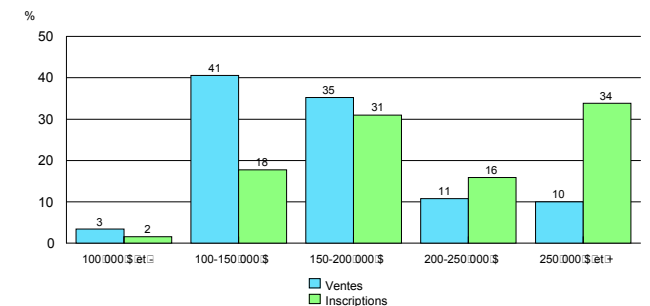
Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 1er trimestre de 2004

Répartition des ventes et des inscriptions de
maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

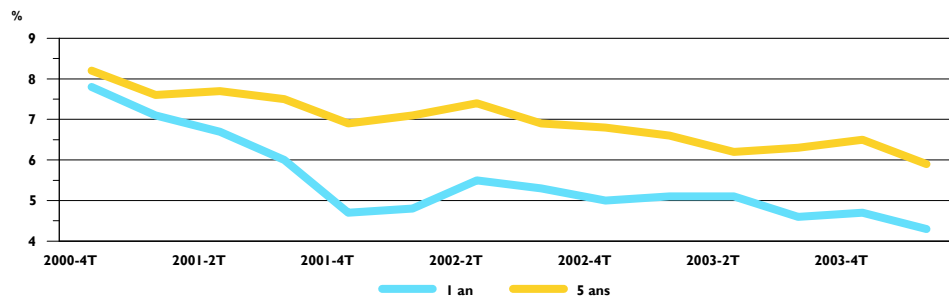
	1er trim. 2003	2e trim. 2003	3e trim. 2003	4e trim. 2003	1er trim. 2004
Taux hypothécaire (1 an)	5,1%	5,1%	4,6%	4,7%	4,3%
Taux hypothécaire (5 ans)	6,6%	6,2%	6,3%	6,5%	5,9%
Mises en chantier	4 128	6 688	6 481	7 024	5 492
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4%	-3%	2%	-5%	7%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	60%	63%	57%	58%	63%
Création (ou perte) d'emplois (1)	-7 400	-16 700	9 400	49 400	-21 000
Taux de chômage (1)	9,1%	9,8%	10,0%	9,2%	8,7%
Faillites personnelles	2 807	2 923	2 698	ND	ND
Taux d'inflation annuel	3,9%	2,7%	1,6%	1,3%	0,9%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec

À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés

Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par opposition au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché

Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A. ®/ MLS®

Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A. ®/ MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A. ®/ MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.® / MLS®

Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 \$ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix Moyens S.I.A. ®/ MLS®

Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Délai de vente moyen

Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Inscriptions S.I.A. ®/ MLS® par vente S.I.A. ®/ MLS®

Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Classification de marché

Équilibré : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

Acheteur : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées

trim: trimestre
var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

Définition des zones de marché

Zone 1 Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville

Zone 2 Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard

Zone 3 Ahuntsic, Saint-Laurent

Zone 4 Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount

Zone 5 LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre

Zone 6 Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray

Zone 7 Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel

Zone 8 Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard

Zone 9 Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies

Zone 10 Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau, Vimont

Zone 11 Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose

Zone 12 Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul

Zone 13 Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide

Zone 14 Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse

Zone 15 Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne

Zone 16 Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice

Zone 17 Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert

Zone 18 Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert

Zone 19 Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes

Zone 20 Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil

Zone 21 Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe

Zone 22 Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore

Zone 23 Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac

Zone 24 Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc

Zone 25 Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme



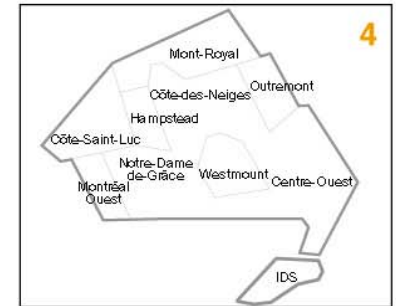
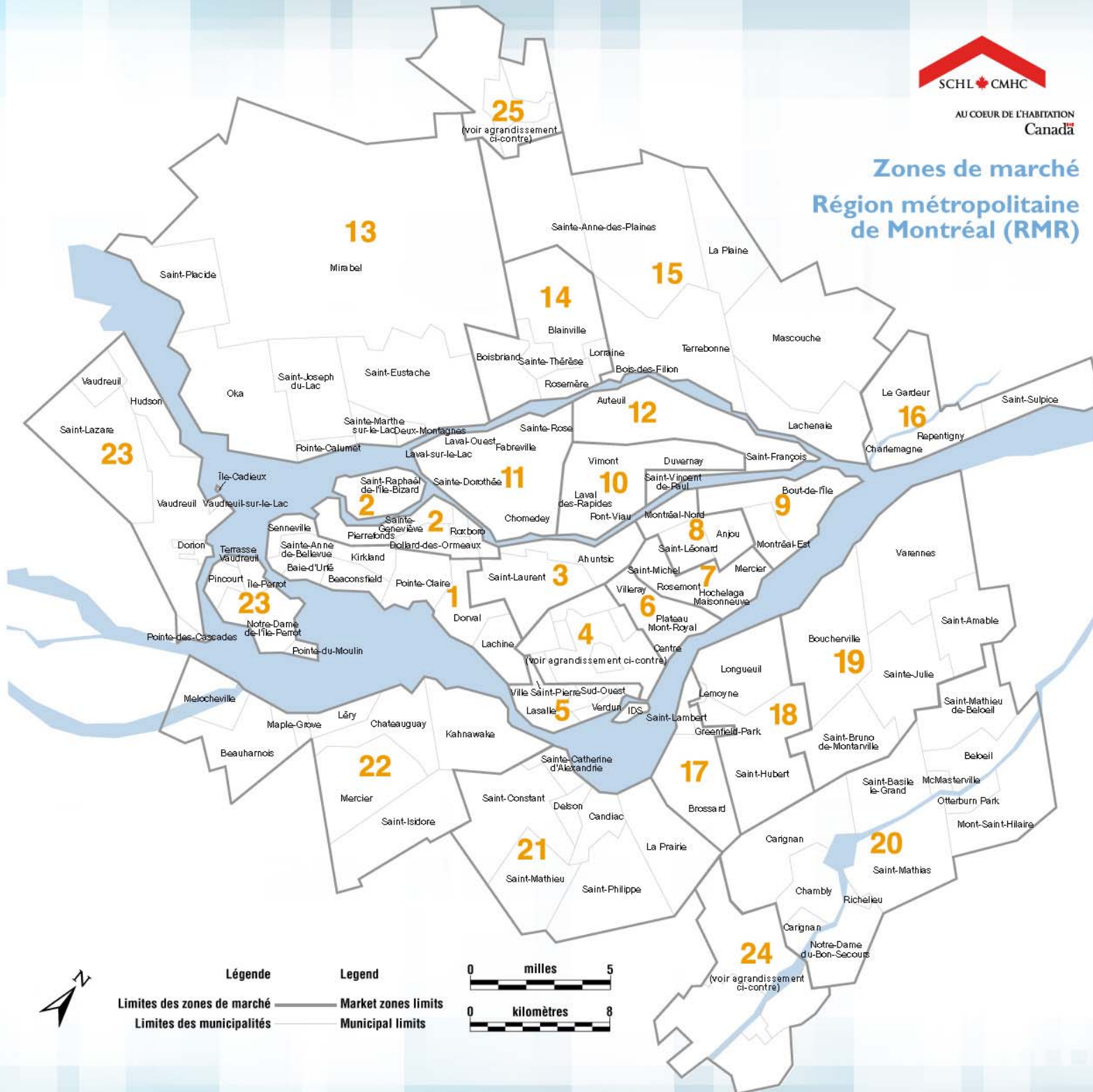
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board



Zones de marché Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones Montreal Metropolitan Area (CMA)



Légende

Legend

— Limites des zones de marché
— Limites des municipalités

— Market zones limits
— Municipal limits

